**Форма обоснования закупки на бесконкурсной основе**

В соответствии с требованиями CEPF все закупки товаров и услуг должны производиться на конкурентной основе. Закупки на бесконкурсной основе допускаются только при возникновении одного из пяти указанных ниже обстоятельств.

Данная форма должна быть заполнена и подписана Заказчиком и одобрена операционным директором или его/ее уполномоченным представителем в отношении всех закупок на бесконкурсной основе стоимостью не менее 5 000 долларов США.

* Название проекта: [Название]
* Ценовое предложение Поставщика: [Сумма]
* Источник финансирования: CEPF
* Пожалуйста, приложите копию одобрения Директора по грантам CEPF.

**ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ**: ОПИСАНИЕ ЗАКУПКИ, РАСЧЕТНАЯ СТОИМОСТЬ, ТРЕБУЕМАЯ ДАТА ПОСТАВКИ:

[Пояснение]

**ИНСТРУКЦИИ:** Ниже приведены категории допустимых обоснований закупок на бесконкурсной основе. Пожалуйста, заполните только один из двух представленных ниже разделов. Пожалуйста, укажите все соответствующие сведения и при необходимости приложите дополнительную документацию.

**I. УНИКАЛЬНОСТЬ**

На рынке существует только один поставщик, который может поставить/предоставить товары или услуги для удовлетворения потребностей организации. Приемлемые альтернативы отсутствуют. Пожалуйста, предоставьте следующую информацию:

1. Обоснуйте необходимость этой покупки  
   [Пояснение]

1. Организация получила три профессиональных рекомендации от клиентов/заказчиков поставщика, чтобы убедиться, что поставщик обеспечивает проекту CEPF наивысшую ценность и качество. [укажите предыдущих клиентов/заказчиков поставщика, с которыми связывалась ваша организация]
2. Выберите ниже соответствующие критерии для обоснования уникальности: [поставьте «X» рядом с применимыми критериями]

☐ продукт полностью совместим во всех отношениях с существующей системой, используемой в настоящее время;

☐ только один Поставщик услуг отвечает специфическим требованиям организации, например, поставщик услуг должен базироваться в том же городе, где реализовывается проект CEPF, из соображений обслуживания или хрупкости продукта;

☐ высококвалифицированные специалисты или специалисты, обладающие уникальными знаниями;

☐ собственные данные фирмы;

☐ существенный технический или институциональный риск в случае выбора нового поставщика; отсутствие разумных ожиданий и гарантий, что новый поставщик сможет сработать лучше, чем текущий.

**II. ОСОБАЯ ИЛИ НЕПРЕОДОЛИМАЯ СРОЧНОСТЬ**

Это чрезвычайная ситуация — нет времени на запрос, подготовку и оценку нескольких ценовых предложений. Только один поставщик может выполнить заказ в требуемые сроки. *Если закупка не была запланирована и не включена в план закупок, это не значит, что такая закупка является случаем особой или непреодолимой срочности.*

1. Опишите характер особой или непреодолимой срочности: [объяснение]
2. Требуемая конечная дата получения продукта/услуги: [дата]
3. Дата получения запроса на закупку: [дата]
4. Последствия задержки: [объяснение]

Я ПОДТВЕРЖДАЮ, ЧТО, НАСКОЛЬКО МНЕ ИЗВЕСТНО, ПРИВЕДЕННАЯ ВЫШЕ ИНФОРМАЦИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И ПРАВДИВОЙ. Я ПОНИМАЮ, ЧТО ОФОРМЛЕНИЕ ДАННОГО ОБОСНОВАНИЯ ЗАКУПКИ НА БЕСКОНКУРСНОЙ ОСНОВЕ АВТОМАТИЧЕСКИ ИСКЛЮЧАЕТ ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ КОНКУРСНЫХ ТОРГОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДАННОЙ ЗАКУПКИ.

**Руководитель проекта**

Ф.И.О.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Операционный директор или уполномоченный представитель**

Ф.И.О.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_